Domingo 20 de octubre
de 1991 - Año 2 - Nº 78



Suplemento
económico
Página/12



SanCor vs. La Serenísima
por 2800 millones de dólares

LA GUERRA BLANCA

- Facturan casi 1000 millones de dólares
- Consumen 6 millones de litros de leche diarios
- Invierten más de 10 millones de dólares en publicidad por año

- Se disputan tambos
- Se pelean por las góndolas en los supermercados
- Las dos tienen problemas financieros: deben 70 millones de dólares cada una





(*Por Pablo Ferreira*) Se disputan las góndolas de los supermercados. Invierten fortunas en publicidad. Diseñan concursos para capturar una porción mayor del mercado. Tambalean financieramente, lo que no les impide ocupar los primeros lugares en el ranking sobre imagen de calidad. Son dos colosos industriales que pelean por un mercado de 2800 millones de dólares anuales: Mastellone Hermanos (La Serenísima) y SanCor dominan la plaza de lácteos sin que nadie les haga sombra. Entre ambas se reparten el 50 por ciento de las ventas de leche al público y consumen 6 millones de litros de leche diarios para sus productos. No se limitan a la comercialización del sachet sino que elaboran más de 100 productos distintos, lo que les permite facturar en conjunto casi 1000 millones de dólares por año.

"Si alcanzamos a vender 40.000 litros de leche, Dios está de nuestro lado", soñó un día hace treinta años, Pascual Mastellone. El primogénito de la familia y cabeza del grupo puede darse por satisfecho: montó un imperio que factura un millón de dólares y elabora 2,5 millones de litros por día.

SanCor nació de la unión de cooperativas de productores de Santa Fe y Córdoba (de ahí su nombre) y lidera el abastecimiento lácteo en el interior del país. Exhibe su potencia exportadora desde su mismo origen, con ventas al exterior que la colocaron el año pasado entre las principales veinte exportadoras industriales.

CUADRO 1

IDENTIKIT

	Mastellone Hermanos	SanCor
Organización	Familiar	Cooperativa
Fundación (año)	1929	1938
Plantas industriales y enfriadoras	43	61
Personal	3700	5900
Productos	76	249
Marcas principales	La Serenísima Cindor Serenito Casanto	SanCor San Regim Las Tres Niñas
Facturación anual 1990 (millones de dólares)	428,4	563,4
Distribución (vehículos)	1300	1359
Volumen procesado (litro por día)	2.500.000	3.300.000
Exportaciones 1990 (millones de dólares)	14,9	79,1
Inversiones (últimos 5 años en millones de dólares)	47	36
Tambos abastecedores	2500	6400
Situación financiera	Convocatoria de acreedores	Club de bancos
Pasivos (en millones de dólares)	70	70

Fuente: Elaboración propia en base a consultas a las empresas.

La competencia

La magnitud del negocio lácteo vuelve inevitable la feroz lucha por ganar mercado, y ésta se traslada a todos los terrenos imaginables: del tambo a las góndolas, de la innovación constante a la publicidad y, como si fuera poco, del mercado interno al internacional. Pese a los problemas financieros que ambas compañías arrastran se dan el lujo de codearse con las líderes industriales. Más del 60 por ciento de las exportaciones del sector son realizadas por Mastellone y SanCor.

La lucha por la obtención de la materia prima es uno de los frentes más conflictivos. La red de tambos abastecedores es el corazón del negocio como la cadena de distribución (camiones) es la sangre para permitir su funcionamiento. En los últimos doce meses se registró una notable recuperación del consumo: la venta de leche fluida aumentó un 14 por ciento; los quesos cremas, 20; los blancos, 34; los flanes, 45; yogures, 45 y los postres lo hicieron en un 62 por ciento.

Por otro lado, la producción lechera se mantiene estancada desde hace varios años. Las estadísticas oficiales registran una considerable merma respecto de los 5800 millones de litros estimados el año pasado, pero la caída en un 25 por ciento de la producción obedeció al retiro de los circuitos oficiales (leche "trucha") de gran cantidad de pequeños y medianos tamberos.

Esta situación agudizó la competencia entre La Serenísima y SanCor, ya que en lo que va del año perdieron cientos de proveedores de su vital insumo. SanCor perdió más de 1800 y Mastellone cerca de 380, lo que significó una caída del 20 y 14 por ciento de su plantel, respectivamente.

Uno de los competidores que sigue de lejos la disputa de ambas compañías, la multinacional Nestlé, no se queda quieta y está tratando activamente de capturar más tambos. Mastellone optó por importar leche y está diseñando estrategias para captar más tambos ya que necesita incrementar sus volúmenes para pagar sus deudas (ver nota aparte).

La batalla por las góndolas

El mayor peso que adquirieron los supermercados en la comercialización de los productos obligó a La Serenísima y a SanCor a mejorar su presencia en estos centros masivos de ventas. Comercializan entre el 50 y el 70 por ciento de sus productos en los supermercados, lo que desató silenciosas pero duras batallas. Lograr el mejor lugar en las góndolas es el trofeo a conseguir y para ello no escatiman esfuerzos: mejoras en la distribución, horarios, calidades, precios y bonificaciones no son las únicas armas que esgrimen. Los servicios de promoción, la colaboración publicitaria y el desarrollo de exhibiciones son materia corriente de negociación.

Dirimen la supremacía en diversos productos, especialmente aquellos que dejan mayor *crema*: mantecas, yogur, dulce de leche, quesos descremados y especialidades dietéticas.

Aunque especializados por cuencas geográficas, la dinámica y competitividad de la industria las llevó a pelear en las áreas de mayor concentración urbana. Mastellone impone su peso en la Capital Federal y Gran Buenos Aires donde tiene una participación del 70 por ciento en la leche fluida, del 51 en las mantecas, del 66 en los yogures, del 50 en los postres y flanes y del 47 por ciento en los quesos untables. Por su parte, SanCor domina ampliamente el abastecimiento en el interior del país y también penetró con bastante éxito en la Capital. Participa con una cuota del 22 por ciento en la zona que domina La Serenísima, mientras que ésta casi no tiene presencia en el interior.

SanCor, además, ocupa un lugar destacado en el ranking de exportadores, alcanzando el año pasado el record de ventas al exterior de una empresa láctea al despachar por 77,9 millones de dólares (ver cuadro 4). La cooperativa es el principal abastecedor del mercado lácteo brasileño y también exporta a Japón, Canadá, Estados Unidos y Rusia.

La organización

Con administraciones tan diversas como la del cuerpo colegiado de SanCor o como la unipersonal y de orden familiar de La Serenísima (ver cuadro 1), ambos complejos industriales tienen el raro privilegio en estas latitudes de diversificar constantemente su gama de productos con nuevas y cada vez más sofisticadas propuestas, influyentes incluso en la transformación de los hábitos de consumo.

La Serenísima en los dos últimos años ha realizado no menos de ocho lanzamientos de nuevos productos: queso cultivado, leche adicionada, yogur en sachet, Cindor en sachet y en tetra brik, port salut Casanto, leche azucarada 250 cm3 y queso rallado sin deshidratar. Algunos productos especiales son trabajados a pérdida en función de la filosofía de

BANQUEROS CON MALA LECHE

(*Por Alfredo Zaiat*) Los banqueros maldicen el día que decidieron otorgar préstamos a las empresas lecheras: la industria láctea acumula deudas por más de 200 millones de dólares. Mastellone Hermanos (La Serenísima), SanCor, Lácteos del Plata (de El Hogar Obrero) y Gándara, en diferente grado y profundidad, afrontan dificultades financieras. Las dos compañías más importantes del sector (La Serenísima y SanCor) registran, en una rara coincidencia, deudas similares: 70 millones de dólares cada una. Mastellone Hermanos se encuentra en convocatoria de acreedores, mientras que el otro coloso del mercado, SanCor, acaba de presentar una propuesta de refinanciación de pasivos a los bancos acreedores.



PAGO EN CUOTAS

Los problemas financieros de SanCor tuvieron origen en las dificultades generales que afectaron al sector lácteo pero con algunas particularidades: los productores que abastecen a la industria con el insumo básico (la leche) forman el consejo de administración de la cooperativa, lo que provoca continuos conflictos con el precio de la materia prima. A esta situación se le agregó la caída del tipo de cambio, que afectó a la compañía debido a que inició una activa política exportadora.

A fines de febrero de este año algunos bancos arremetieron sobre SanCor, solicitando la cancelación de créditos e incluso hubo un financista ansioso que amenazó con pedir la quiebra si no cobraba su acreencia. La cooperativa láctea inició un plan de saneamiento y reestructuración, y hace un par de semanas presentó un programa de refinanciación a sus 31 bancos acreedores.

La propuesta fue la siguiente: fijar el 31 de agosto como fecha de corte para la actualización de la deuda, dolarizándola y estableciendo un pago en cuotas. La deuda total alcanza a los 71 millones de dólares, de los cuales 68 millones es bancaria.

SanCor ofreció pagar un 18 por ciento del pasivo el 30 de setiembre de 1992 y un 22 por ciento un año después, el 60 por ciento restante entraría en otra negociación. La tasa de interés que se aplicaría a la deuda sería Libor más 2,5 por ciento.

Los principales bancos acreedores que están estudiando este plan son el Citi (tiene una acreencia de 6,3 millones de dólares), el Continental (3,3), el Provincia de Córdoba (3,2), el Social de Córdoba (2,7), el Nación (2,7), el Chase (2,6), el Manufacturers Hanover (2,5) y el Galicia (2,4 millones de dólares). Pocos dudan de que la negociación llegará a puerto pues SanCor dispone de un gestor y lobbista de lujo: el hermano del ministro Cavallo.

LA SERENISIMA

PAGO EN OBLIGACIONES NEGOCIABLES

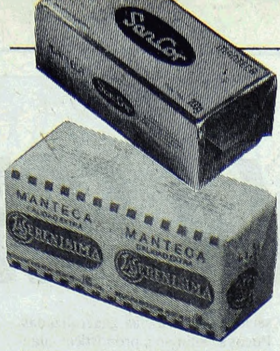
Desde agosto del año pasado, cuando se reunió la junta de la convocatoria en el estadio de Obras Sanitarias, Mastellone Hermanos está siendo controlada en forma permanente por el estudio de auditoría Mario Hugo Azulay & Asociados, consultora contratada por los bancos acreedores.

En el punto 3.3.1 del último informe del estudio, referido a la relación con los tambos, se señaló que Mastellone Hermanos deberá continuar con importaciones de leche o captar más tamberos, "ya que no parece que con los actuales niveles de compra esté en condiciones de llegar a los volúmenes requeridos para pagar sus deudas".

La deuda total de La Serenísima es de unos 70 millones de dólares, de los cuales cerca de 50 son compromisos financieros. Más de 40 millones se cancelaron mediante la entrega de Obligaciones Negociables (ON) emitidas por la empresa a un plazo de 8 años con dos de gracia. Una de las empresas vinculadas con Mastellone, Con Ser (transporte de cargas), tiene en su haber 5,3 millones de dólares de estas Obligaciones Negociables. Como garantía de cumplimiento Mastellone caucionó las acciones de la compañía.

Los principales bancos acreedores son los oficiales de Buenos Aires y de Córdoba, el Nación, el Bank Of New York y el Manufacturers Hanover, seguido a lo lejos por el Banco de Crédito Argentino. Más de 2000 tamberos también engrosan la larga lista de acreedores de La Serenísima.





CUADRO 2

COMO SE DISTRIBUYE LA TORTA LACTEA

(porcentaje)

	SanCor	Mastellone
1987	27,3	18,9
1988	27,3	19,4
1989	28,3	17,5
1990	27,8	17,4

Fuente: Federación Agraria Argentina.

priorizar ante todo al consumidor, con el cuidado minucioso en cuanto a la calidad. Esta es la mayor obsesión de La Serenísima: la calidad total.

SanCor no pierde pisada y también generó en promedio 8 lanzamientos anuales sólo en sus líneas de lácteos: quesos fundidos de cinco gustos novedosos, leche parcialmente descremada, quesos Tholem, leche cultivada, leche entera y descremada "media vida", yogures con nuevos sabores y leche chocolatada "media vida".

Entre convocatorias y club de bancos

Iván Cobos, gerente de compra de Jumbo, describió la difícil situación que vivió este año la cooperativa SanCor: "Pasó por una etapa de poca agresividad cuando estaba en pleno ajuste. Pero ahora compite mano a mano".

La empresa, cuyo consejo de administración capitanea Fernando Gioino, está superando el bajón que la llevó a reestructurar el complejo industrial de más de 60 plantas y de 723 distribuidores que abastecen 120.000 puntos de ventas en todo el país. En los últimos doce meses cesanteó a 800 empleados, tanto de convenio como encargados de plantas y funcionarios, según estimó A. Saavedra, asesor laboral de ATILRA (Asociación de Trabajadores de la Industria Láctea). También cerró plantas enfriadoras y modificó el management empresario.

Mastellone Hermanos tiene el record de haberse presentado dos veces en convocatoria de acreedores en menos de cinco años: la primera en 1984, situación de la que zafó gracias a un salvataje organizado por el Banco de la Provincia de Buenos Aires. Reiteró el 21 de junio de 1989, en medio de la gran hiperinflación y a pocas semanas del traspaso del gobierno.

La familia Mastellone tiene el control de varias sociedades, formando un grupo económico de peso: cuenta con el 72,3 por ciento de Candar (actividad agropecuaria), con el 60 por ciento de Con Ser (transporte de cargas), con un porcentaje similar de la aseguradora del mismo nombre, con el 98,8 por ciento de Cindor, con el 100 por ciento de Fiplac (planta modelo para la producción de leche en polvo, proyecto que se benefició con el régimen de capitalización de deuda externa) y con el 51 por ciento del paquete accionario de Indol (repuestos y accesorios para automotores).

El director de supermercados Disco, Carlos Paciarotti, resumió el peso de estos dos colosos en el mercado lácteo: "Ambas están ubicadas en volumen de facturación entre nuestros tres principales proveedores. Además de brindar productos de primerísima calidad, ofrecen un servicio de distribución fenomenal". Y agregó que "prácticamente no se sacan ventajas. La Serenísima predomina en la línea de productos bebibles, mientras que SanCor lo hace en la de quesos".

El precio de la imagen

La leche La Serenísima es la más cara, superando en un 15,8 por ciento a SanCor (ver cuadro 3), pero para no perder cuotas de mercado tiene una más barata, Casanto. De ese modo sus ventas globales no disminuyen, aunque por su sólida imagen le permite un valor diferencial con respecto a sus competidores.

El precio de la leche también se transformó así en una variable del marketing y tanto SanCor como La Serenísima no ahorran esfuerzos en su tarea publicitaria. Y para apuntalarla incluyen actividades promocionales como, por ejemplo, los concursos. La promesa de premios de flanes Serenito generó un incremento del 80 por ciento en sus ventas.

La pelea publicitaria es intensa y mueven cifras millonarias que hacen temblar a los especialistas en crear estrategias de penetración cada vez más efectivas. No es para menos: en conjunto, SanCor y Mastellone invierten en publicidad más de 10 millones de dólares por año.

CUADRO 3

EL PRECIO DEL SACHET*

(en australes)

	8/3	8/5	17/10
La Serenisima	4180	4400	4380
SanCor	3770	3650	3780

* Leche descremada en sachet.
Fuente: Supermercado Disco.

CUADRO 4

RANKING

Año	VENTAS En empresas industriales SanCor	En empresas industriales Mastellone	En el sector alimentario SanCor	En el sector alimentario Mastellone
1985	15°	17°	—	—
1986	13°	12°	3°	2°
1988	14°	13°	—	—
1989	17°	18°	4°	5°
1990	16°	21°	2°	4°

EXPORTACIONES

(en dólares)

	SanCor Monto	SanCor Posición	Mastellone Monto	Mastellone Posición
1986	11.671.000	30°	2.155.000	67°
1987	7.000.000	47°	3.000.000	72°
1989	61.219.000	20°	27.917.000	40°
1990	79.080.000	18°	14.902.000	74°

Fuente: 1985/1989 Prensa Económica; 1990 Mercado.

ALIMENTOS

Inflación diet

PRECIOS SIN REGIMEN

El miércoles pasado se conmemoró el Día Mundial de la Alimentación. La Argentina, que recibía elogios por ser un país de alimentos baratos, se transformó en los últimos años en uno caro para vastos sectores de la población. Los precios de los productos alimenticios lideraron el proceso inflacionario.

(Por Miguel Teubal y Rodolfo Pastore) Pese a la disponibilidad de enormes recursos agropecuarios, a una pampa sumamente fértil capaz de alimentar una población varias veces mayor, la situación alimentaria en el país se ha deteriorado en los últimos años y, particularmente, a partir de la hiper del '89. Como consecuencia, existe *hambre* en vastos sectores de la población, un hecho que debería tener mayor significación política. Se trata de un agudo problema social, arraigado profundamente en el nuevo modelo económico implantado en el país desde mediados de los años 70.

Es evidente que el hambre no se vincula necesariamente con la producción o disponibilidad de alimentos sino, fundamentalmente, con la falta de *acceso a la alimentación*. El hambre tiene que ver con la creciente marginación y pobreza, desocupación y subocupación y distribución regresiva de los ingresos a nivel nacional. Pero también, por otra parte, tiene que ver con los incesantes aumento de los *costos y precios* de los alimentos, ya que éstos limitan sobremanera el acceso a la alimentación de importantes sectores de la comunidad.

Los precios de los alimentos lideraron el proceso inflacionario en las últimas décadas. Hasta principios de los 70 tendían a crecer menos que los demás precios de bienes de consumo, pero desde fines de esa década se registró un notable cambio de tendencia. (Ver cuadro 1.)

La relación de precios entre "alimentos y bebidas" y los restantes componentes del Indice de Precios al Consumidor (IPC) cayó durante el período 1960/1976 (a excepción del primer trienio del 70) entre 4 y 5 puntos; mientras que a partir de 1977 se registró la tendencia inversa. Esta es particularmente notable respecto de otros bienes de consumo ya que, por ejemplo, en relación con "indumentaria" los precios alimentarios crecieron más del 150 por ciento.

Si bien se han producido aumentos significativos en la productividad agraria y en la de la industria procesadora de alimentos, los productos alimentarios básicos de consumo masivo siguen encareciéndose. El año pasado bajaron los precios internacionales del trigo, pero internamente esto no se reflejó. La economía argentina dejó de ser de alimentos *baratos* accesibles a gran parte de la población y se convirtió en una de alimentos *caros*.

Más del doble

En lo que va del Plan de Convertibilidad las subas de precios de "alimentos y bebidas" han liderado los aumentos en el Indice de Precios al Consumidor: en tanto que entre abril y setiembre el IPC a nivel general tuvo un alza del 18,3 %, "alimentos y bebidas" creció un 24,3 %, siendo el rubro que individualmente más aumentó. Asimismo, en el caso específico de los alimentos frescos o bienes denominados *flex*, o sea que son flexibles tanto el alza como a la baja: carnes, frutas y verduras, etc.) el incremento fue aún mayor, ya que se registró un aumento superior al doble del IPC en el mismo período, o sea un 39 % acumulado en abril/setiembre. (Ver cuadro 2.)

Según Cavallo, entre las causas de esta "persistente inflación" se encuentran los aumentos desmedidos en los alimentos frescos. Frente a este problema propuso dos soluciones: 1) elegir muy bien dónde comprar, porque todavía hay diferencias de hasta 50% entre un comercio y otro; y 2) "*diferir la decisión de compra hasta que caigan los precios*", cosa que, según vaticinó, es seguro que "*sucederá en los próximos meses en muchos productos*".

Los economistas plantean que la demanda de alimentos es altamente inelástica: cuando suben los precios la gente no deja de demandar alimentos. No es de extrañar entonces que haya aumentado la participación de la canasta de alimentos en el presupuesto familiar. El alza de los precios alimentarios tiene por consiguiente un efecto perverso sobre la distribución de los ingresos, ya que afecta mucho más a los sectores de bajos ingresos que a los de altos. Para los primeros el gasto en "alimentos y bebidas" representa el 53% de su gasto total.

Formadores de precios

Evidentemente, sobre los precios de los alimentos influyen múltiples factores. Son muy pocos los productos que no sufren algún tipo de procesamiento antes de llegar a la mesa del consumidor (apenas las frutas y verduras "frescas" y en estos casos existe empaque, transporte, comercialización, tipificación de los productos, etc.). Todos los demás alimentos son producto de la transformación de la materia prima agropecuaria en alimentos aptos para el consumo. Por consiguiente influyen sobre los mismos tanto los precios de los productos agropecuarios como el "valor agregado" en las demás etapas de transformación. Sin embargo, de la semilla a la mesa del consumidor hay mucho trecho.

Varios son los agentes económicos que participan en la elaboración, transformación y comercialización de los alimentos en cada una de las sucesivas etapas por las que pasa el producto antes de llegar a la carnicería, al restaurante o a la verdulería. La *modernización* y transnacionalización de la producción de alimentos derivó en que se consuma cada vez más procesados, empacados y también *productos de marca* del exterior, con lo cual aumentan los costos.

En lo que concierne al procesamiento industrial y la distribución final de alimentos también ha habido una importante concentración del poder económico. Las empresas más importantes de cada una de las ramas agroindustriales producen y venden una proporción cada vez mayor de la producción agroindustrial. Asimismo, han aparecido los supermercados con una importante incidencia sobre la distribución final mayorista y minorista. Todos estos agentes económicos son "formadores de precios". Y si bien ahora no aparece la imagen de las "remarcaciones salvajes", característica de la hiperinflación, lo que sí es cierto es que estos agentes económicos se han constituido en importantes árbitros del proceso de estabilidad, con una incidencia importante sobre el costo de vida.

CUADRO 1

PRECIOS RELATIVOS

	Alimentos y Bebidas / IPC Nivel General	Alimentos y Bebidas / Indumentaria
	(1970 = 100)	
1977-1980	108,1	211,1
1981-1984	107,8	238,4
1985-1988	106,2	267,7

CUADRO 2

LOS FLEXIBLES MATAN

(en porcentajes)

	Acumulado Abril-Setiembre 1991
IPC: Nivel General	18,3
Alimentos y bebidas	24,3
Flex*	39,0
Indumentaria	8,1
Vivienda, combustible y electricidad	16,0
Salud	17,4
Transporte y comunicaciones	9,4
Educación	12,7
Bienes y servicios varios	23,0

* Comprende los rubros: carnes; aceites y grasas; leche, productos lácteos y huevos; frutas y; verduras, tubérculos y legumbres.

FINANZAS

POR ALFREDO ZAIAT

El Buen Inversor

CADENA DE LA FORTUNA

Los financistas no lo pueden creer: todos ganan en la Bolsa. Las opciones con acciones permiten, mientras las expectativas de alzas predominan en la plaza, ganancias generalizadas. La rueda de la felicidad hipnotiza a los operadores, pero hay que tener cuidado porque fácilmente se puede dar vuelta.

"Nadie se ocupa del dólar y todos miran a la Bolsa. El mercado se parece al de la época de Martínez de Hoz", comentaba eufórico un operador de peso de la City, hipnotizado por la marcha de la plaza accionaria, pero que sin querer había planteado el interrogante sobre la viabilidad del plan con un dólar que se ubica lentamente en el mismo nivel que en el de la famosa tablita. El dólar clavado en los 10.000 australes y la tasa por debajo del 20 por ciento anual son los pilares que sostienen el escenario de la fiesta bursátil que, con la nueva bicicleta de las opciones, embriaga a los financistas en una suerte de cadena de la fortuna.

La posibilidad de obtener rentas fabulosas se trasladó de las consolas de las mesas de dinero al recinto bursátil. Además de la valorización de los papeles, el negocio de opciones con acciones brinda la curiosa oportunidad de que todos los que participan de esa alternativa de inversión ganen. Tanto el que vende un lote de acciones, que cobra una prima, como el que lo compra, obtiene rentas financieras mientras las expectativas de alzas predominen en la plaza.

En estos momentos gran parte del mercado está montado sobre esa burbuja especulativa, que crece diariamente y que difunde esa rara sensación de ganancias generalizadas. Pocos se animan a pronosticar cuándo se quebrará esta cadena de la fortuna y por ese motivo nadie se atreve a bajarse de la bicicleta.

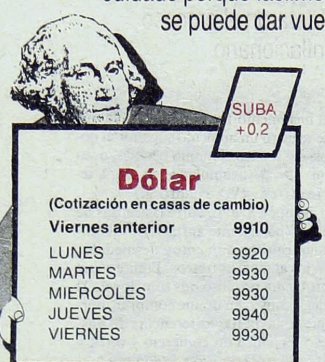
El negocio de las opciones impulsa al mercado accionario, alimentando las subas de los papeles, lo que deriva en una rueda de la felicidad. Cuando un operador concreta una opción, el lote de papeles queda bloqueado y no se puede comercializar. Entonces, a medida que se difunden las opciones, la plaza se va quedando sin acciones para negociar, ante un creciente ingreso de capitales al recinto se disparan las cotizaciones.

La marcha ascendente de las acciones incentiva a su vez el lanzamiento de nuevas opciones y así se va encadenando un negocio millonario que, por ahora, tiene muchos ganadores.

Los pequeños y medianos ahorristas deben tener cuidado a la hora de decidir su inversión: las ganancias bursátiles encandilan a cualquiera, pero los especialistas advierten que los papeles están alcanzando valores muy altos respecto de la situación económica de las empresas.

Varios analistas consideran que las acciones se encuentran sobrevaluadas, pues el tradicional parámetro que sirvió para indicar a fines de julio que los papeles eran baratos (la relación cotización-valor libro) ya alcanzó y hasta superó al que se registra en México, Chile y otros mercados emergentes. Otro indicador más fino, como la relación precio-utilidad, que mide las ganancias esperadas de las empresas, se encuentra en valores que no tienen nada que ver con la marcha probable de las compañías.

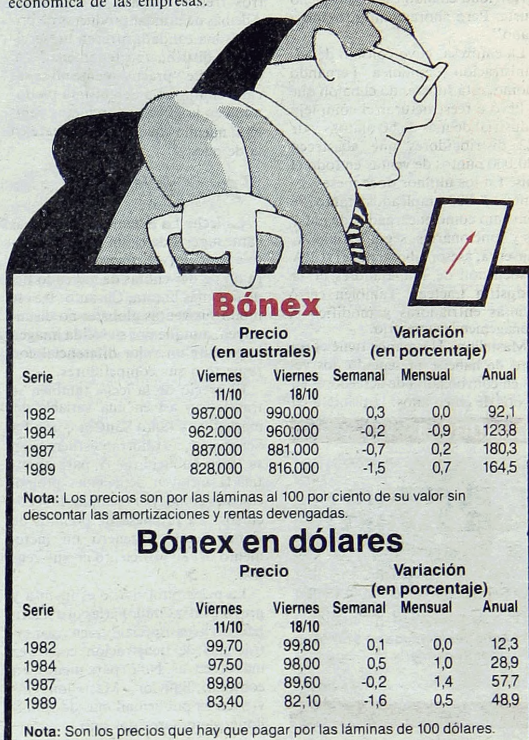
De todos modos, ningún gurú bursátil se anima a pronosticar la culminación del actual ciclo debido a que la entrada de capitales es continua e infla la Bolsa, destruyendo cualquier análisis técnico. Los ahorristas con poca experiencia en el negocio accionario, que quieren obtener mayores rentas ante la quietud del dólar y las tasas, deben transitar el mercado bursátil con pasos firmes porque lo que hoy es la cadena de la fortuna se puede transformar rápidamente en la de la pobreza.



Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	9910
LUNES	9920
MARTES	9930
MIERCOLES	9930
JUEVES	9940
VIERNES	9930



Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 11/10	Viernes 18/10	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	987.000	990.000	0,3	0,0	92,1
1984	962.000	960.000	-0,2	-0,9	123,8
1987	887.000	881.000	-0,7	0,2	180,3
1989	828.000	816.000	-1,5	0,7	164,5

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 11/10	Viernes 18/10	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	99,70	99,80	0,1	0,0	12,3
1984	97,50	98,00	0,5	1,0	28,9
1987	89,80	89,60	-0,2	1,4	57,7
1989	83,40	82,10	-1,6	0,5	48,9

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

FINANZAS

POR ALFREDO ZAIAT

El Buen Inversor

CADENA DE LA FORTUNA

Los financistas no lo pueden creer: todos ganan en la Bolsa. Las opciones con acciones permiten, mientras las expectativas de alzas predominan en la plaza, ganancias generalizadas. La rueda de la felicidad hipnotiza a los operadores, pero hay que tener cuidado porque fácilmente se puede dar vuelta.

"Nadie se ocupa del dólar y todos miran a la Bolsa. El mercado se parece al de la época de Martínez de Hoz", comentaba eufórico un operador de peso de la City, hipnotizado por la marcha de la plaza accionaria, pero que sin querer había planteado el interrogante sobre la viabilidad del plan con un dólar que se ubica lentamente en el mismo nivel que en el de la famosa tablita. El dólar clavado en los 10.000 australes y la tasa por debajo del 20 por ciento anual son los pilares que sostienen el escenario de la fiesta bursátil que, con la nueva bicicleta de las opciones, embriaga a los financistas en una suerte de cadena de la fortuna.

La posibilidad de obtener rentas fabulosas se trasladó de las consolas de las mesas de dinero al recinto bursátil. Además de la valorización de los papeles, el negocio de opciones con acciones brinda la curiosa oportunidad de que todos los que participan de esa alternativa de inversión ganen. Tanto el que vende un lote de acciones, que cobra una prima, como el que lo compra, obtiene rentas financieras mientras las expectativas de alzas predominen en la plaza.

En estos momentos gran parte del mercado está montado sobre esa burbuja especulativa, que crece diariamente y que difunde esa rara sensación de ganancias generalizadas. Pocos se animan a pronosticar cuándo se quebrará esta cadena de la fortuna y por ese motivo nadie se atreve a bajarse de la bicicleta.

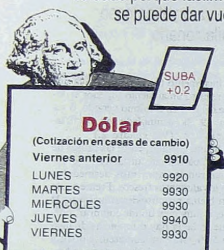
El negocio de las opciones impulsa al mercado accionario, alimentando las subas de los papeles, lo que deriva en una rueda de la felicidad. Cuando un operador concreta una opción, el lote de papeles queda bloqueado y no se puede comercializar. Entonces, a medida que se difunden las opciones, la plaza se va quedando sin acciones para negociar, ante un creciente ingreso de capitales al recinto se disparan las cotizaciones.

La marcha ascendente de las acciones incentiva a su vez el lanzamiento de nuevas opciones y así se va encadenando un negocio millonario que, por ahora, tiene muchos ganadores.

Los pequeños y medianos ahorristas deben tener cuidado a la hora de decidir su inversión: las ganancias bursátiles encandilan a cualquiera, pero los especialistas advierten que los papeles están alcanzando valores muy altos respecto de la situación económica de las empresas.

Varios analistas consideran que las acciones se encuentran sobrevaluadas, pues el tradicional parámetro que sirvió para indicar a fines de julio que los papeles eran baratos (la relación cotización-valor libro) ya alcanzó y hasta superó al que se registra en México, Chile y otros mercados emergentes. Otro indicador más fino, como la relación precio-utilidad, que mide las ganancias esperadas de las empresas, se encuentra en valores que no tienen nada que ver con la marcha probable de las compañías.

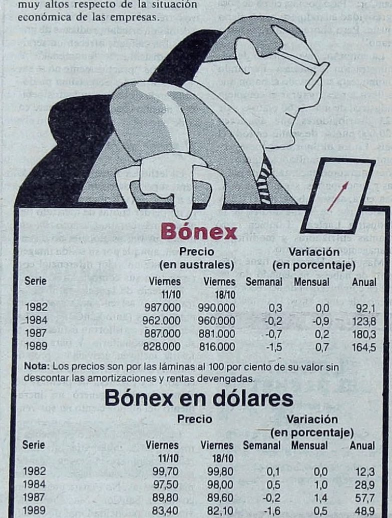
De todos modos, ningún gurú bursátil se anima a pronosticar la culminación del actual ciclo debido a que la entrada de capitales es continua e infla la Bolsa, destruyendo cualquier análisis técnico. Los ahorristas con poca experiencia en el negocio accionario, que quieren obtener mayores rentas ante la quietud del dólar y las tasas, deben transitar el mercado bursátil con pasos firmes porque lo que hoy es la cadena de la fortuna se puede transformar rápidamente en la de la pobreza.



Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	9910
LUNES	9920
MARTES	9930
MIERCOLES	9930
JUEVES	9940
VIERNES	9930



Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 11/10	Viernes 18/10	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	987.000	990.000	0,3	0,0	92,1
1984	962.000	960.000	-0,2	-0,9	123,8
1987	887.000	881.000	-0,7	0,2	180,3
1989	828.000	816.000	-1,5	0,7	164,5

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 11/10	Viernes 18/10	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	99,70	99,80	0,1	0,0	12,3
1984	97,50	98,00	0,5	1,0	28,9
1987	89,80	89,60	-0,2	1,4	57,7
1989	83,40	82,10	-1,6	0,5	48,9

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

ME JUEGO

JORGE LAURIA

Presidente de la Asociación de la Banca Minorista y de la compañía financiera SADELA.

—Con un mercado tranquilo, ¿cuál es el menú de opciones que se le ofrece al ahorrista?

—El inversor cambiará su mentalidad y, siempre y cuando continúe la estabilidad, las Obligaciones Negociables serán una buena alternativa. Con estos instrumentos financieros, a 2-3 años de plazo, volverán los créditos para las pequeñas y medianas empresas.

—¿Los ahorristas se tienen que olvidar del plazo fijo a 7 días?

—Las colocaciones se desplazarán a 90 días como mínimo, lo que permitirá fondear créditos para capital de trabajo. Hace un año el promedio de los depósitos era a 8 días, ahora trepó a 23.

—¿El pequeño ahorrista se acostumbrará a dejar el plazo fijo por Obligaciones Negociables o Commercial Papers?

—No es necesario crear nuevos instrumentos y si hay que revitalizar algunos viejos, como el pagaré. Con modificaciones —prorratear en el tiempo el impuesto al sello y permitir la entrada en la cámara compensadora—, el pagaré ocuparía el lugar del Commercial Papers.

—¿Los financistas están convencidos de que el dólar no se moverá de los 10.000 australes el próximo año?

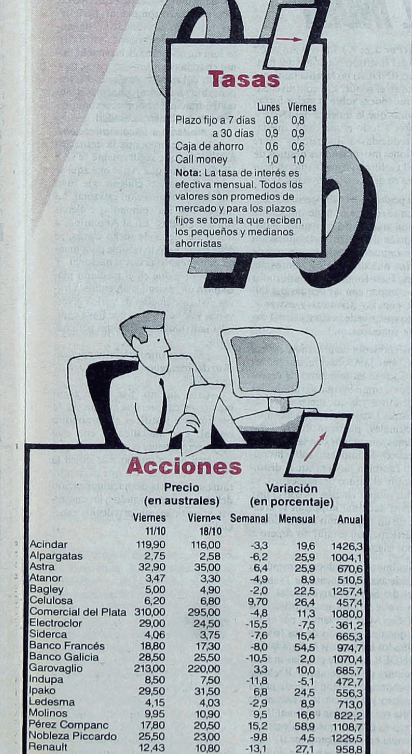
—Sí. La marcha de la economía no brinda margen a la duda, aunque es evidente que el austral está sobrevaluado. Pero existen los recursos necesarios para que el Gobierno pueda mantener la actual paridad durante todo 1992.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Para un mediano ahorrista recomendaría mantener liquidez inmediata a través de depósitos en australes. También colocaría una parte en acciones, pero entrando en la Bolsa con un Fondo Común de Inversión.

—¿Y para un gran inversor?

—Armaría una cartera con un 30 por ciento en acciones, un 35 en títulos públicos (Bónex) y el resto en plazos fijos en australes y en dólares.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	0,8	0,8
a 30 días	0,9	0,9
Caja de ahorro	0,6	0,6
Call money	1,0	1,0

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

Acciones

	Precio (en australes) Viernes 11/10	Viernes 18/10	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	119,90	116,00	-3,3	19,6	1426,3
Alpargatas	2,75	2,58	-6,2	25,9	1004,1
Astra	32,90	35,00	6,4	25,9	670,6
Atanor	3,47	3,30	-4,9	8,9	510,5
Bagley	5,00	4,90	-2,0	22,5	1257,4
Celulosa	6,20	6,80	9,70	26,4	457,4
Comercial del Plata	310,00	295,00	-4,8	11,3	1080,0
Electroclor	29,00	24,50	-15,5	-7,5	361,2
Siderca	4,06	3,75	-7,6	15,4	665,3
Banco Francés	18,80	17,30	-8,0	54,5	974,7
Banco Galicia	28,50	25,50	-10,5	2,0	1070,4
Garovaglio	213,00	220,00	3,3	10,0	685,7
Indupa	8,50	7,50	-11,8	-5,1	472,7
Ipako	29,50	31,50	6,8	24,5	556,3
Ledesma	4,15	4,03	-2,9	8,9	713,0
Molinos	9,95	10,90	9,5	16,6	822,2
Pérez Companc	17,80	20,50	15,2	58,9	1108,7
Nobleza Piccardo	25,50	23,00	-9,8	4,5	1229,5
Renault	12,43	10,80	-13,1	27,1	958,8
Promedio bursátil			**0,7**	**23,5**	**697,3**

TELECOMUNICACIONES

FUERA DE CONTROL

Sin un organismo autárquico de control ni un marco regulatorio con fuerza jurídica, el sector de las telecomunicaciones deja desamparado a su eslabón más débil: el usuario.

(Por David Alperín) Durante los últimos 40 años el servicio de telecomunicaciones fue prestado en la Argentina por una empresa estatal —ENTel—, una privada —CAT— y cooperativas telefónicas, mientras que la política del sector y el control de dichas empresas era responsabilidad de la Secretaría de Comunicaciones.

Este esquema no funcionó adecuadamente en la práctica, entre otros motivos porque el órgano político fue incapaz de elaborar proyectos de comunicaciones, y cuando lo hizo careció de autoridad para imponerlos. Cabría preguntarse entonces cuáles eran las políticas que implementaban las empresas. Resulta así que éstas no eran otras que aquellas que los intereses de proveedores, sindicatos y fuerzas armadas lograban instaurar. Por ese motivo nunca se privilegió al usuario como fin último del servicio.

Sectores que se habían aprovechado del Estado en beneficio propio iniciaron una ofensiva bajo la premisa falsa de que era grande, fofo e ineficiente, cuando en realidad el Estado estaba vaciado de contenido y según quién ocupara ese vacío era el resultado que se obtenía.

En la mayoría de los países de Europa occidental existen Estados fuertes que fijan las políticas y controlan la prestación del servicio. Este es realizado por empresas estatales con participación accionaria minoritaria del sector privado en forma monopólica.

En Estados Unidos existe un organismo de control muy fuerte, la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC), que fue creada a partir del conjunto de normas y reglamentos que generaba la prestación del servicio en forma monopólica por el sector privado.

Por lo visto, los diferentes modelos tienen en común un ente estatal de control que se caracteriza por su fortaleza, a partir de un Estado que posee una firme autoridad para imponer el interés general por sobre el de las corporaciones, como es el caso de la aplicación de la ley antitrust al monopolio de las comunicaciones, detentado por la ITT en Estados Unidos.

Durante su interpelación en la Comisión de Comunicaciones de la Cámara de Diputados, la ex interventora de ENTel expresaba: "...Desde el momento en que se privatice la Empresa los operadores privados tendrán que estar sujetos a una autoridad de control de carácter autárquico y que se regirá por un marco regulatorio que debe ser promulgado por una ley del Congreso". Mientras que el ingeniero Raúl Otero, secretario de Comunicaciones, manifestaba en la Comision Bicameral de Reforma del Estado: "...En primer lugar debemos crear un órgano de control, y en ese sentido estamos viendo el modelo de Estados Unidos: allí tienen el Comité Federal de Comunicaciones y aquí hemos creado por resolución el Consejo Federal de Comunicaciones, pero éste tendrá que ser aprobado por ley. Todos los grupos inversores necesitan la seguridad jurídica que brinda la ley, de modo que aquí la transformación del Estado es una nueva ley de Telecomunicaciones, antes del traspaso de ENTel al sector privado".

El modelo elegido por el Gobierno otorga al sector privado la operación del servicio básico de telecomunicaciones en carácter monopólico, dividido en dos regiones: dejando en competencia los servicios de valor agregado (transmisión de datos, facsímil, télex, telefonía móvil, móvil marítimo) reservándose el Estado el control de los operadores a través de la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CNT).

A diferencia de la Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos, la CNT se crea vaciada de normas y reglamentos, ya que los existentes no contemplan los controles necesarios para la nueva situación.

Esto es corroborado hoy por los hechos. Las condiciones que exigía la ingeniera Alsogaray en la Comisión de Comunicaciones no se han cumplido, dado que la autoridad de control no es autárquica al no haber sido creada por una ley de la Nación; por lo tanto, está subordinada en su accionar y en sus recursos financieros al Poder Ejecutivo.

Por otra parte, el marco regulatorio existente —Ley 19.798, modificada por el Decreto 62/90— no cuenta con el apoyo jurídico de una ley del Congreso y, dadas las expresiones del secretario de Comunicaciones, cabría pensar que el Poder Ejecutivo no tiene interés en producir la transformación que pregona al no haber enviado ningún proyecto de ley de telecomunicaciones que legalice este modelo.

La situación creada alrededor del organismo de control y del marco regulatorio explica por qué hoy más que nunca en el sector de las telecomunicaciones existe un vacío de poder, quedando los más débiles (usuarios) sometidos al arbitrio de los sectores más fuertes (operadores).

Más allá de considerar que el modelo aplicado por este gobierno para mejorar el servicio de telecomunicaciones sea bueno o malo, deberíamos preguntarnos, en base a los elementos expuestos, si es el más adecuado a nuestra realidad.

ME JUEGO

JORGE LAURIA

Presidente de la Asociación de la Banca Minorista y de la compañía financiera SADELA.

—Con un mercado tranquilo, ¿cuál es el menú de opciones que se le ofrece al ahorrista?

—El inversor cambiará su mentalidad y, siempre y cuando continúe la estabilidad, las Obligaciones Negociables serán una buena alternativa. Con estos instrumentos financieros, a 2-3 años de plazo, volverán los créditos para las pequeñas y medianas empresas.

—¿Los ahorristas se tienen que olvidar del plazo fijo a 7 días?

—Las colocaciones se desplazarán a 90 días como mínimo, lo que permitirá fondear créditos para capital de trabajo. Hace un año el promedio de los depósitos era a 8 días, ahora trepó a 23.

—¿El pequeño ahorrista se acostumbrará a dejar el plazo fijo por Obligaciones Negociables o Commercial Papers?

—No es necesario crear nuevos instrumentos y si hay que revitalizar algunos viejos, como el pagaré. Con modificaciones —prorratear en el tiempo el impuesto al sello y permitir la entrada en la cámara compensadora—, el pagaré ocuparía el lugar del Commercial Papers.

—¿Los financistas están convencidos de que el dólar no se moverá de los 10.000 australes el próximo año?

—Sí. La marcha de la economía no brinda margen a la duda, aunque es evidente que el austral está sobrevaluado. Pero existen los recursos necesarios para que el Gobierno pueda mantener la actual paridad durante todo 1992.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Para un mediano ahorrista recomendaría mantener liquidez inmediata a través de depósitos en australes. También colocaría una parte en acciones, pero entrando en la Bolsa con un Fondo Común de Inversión.

—¿Y para un gran inversor?

—Armaría una cartera con un 30 por ciento en acciones, un 35 en títulos públicos (Bónex) y el resto en plazos fijos en australes y en dólares.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	0,8	0,8
a 30 días	0,9	0,9
Caja de ahorro	0,6	0,6
Call money	1,0	1,0

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas



Acciones

	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 11/10	Viernes 18/10	Semanal	Mensual	Anual
cindar	119,90	116,00	-3,3	19,6	1426,3
lpargatas	2,75	2,58	-6,2	25,9	1004,1
stra	32,90	35,00	6,4	25,9	670,6
tanor	3,47	3,30	-4,9	8,9	510,5
agley	5,00	4,90	-2,0	22,5	1257,4
elulosa	6,20	6,80	9,70	26,4	457,4
omercial del Plata	310,00	295,00	-4,8	11,3	1080,0
lectroclor	29,00	24,50	-15,5	-7,5	361,2
iderca	4,06	3,75	-7,6	15,4	665,3
anco Francés	18,80	17,30	-8,0	54,5	974,7
anco Galicia	28,50	25,50	-10,5	2,0	1070,4
arovaglio	213,00	220,00	3,3	10,0	685,7
dupa	8,50	7,50	-11,8	-5,1	472,7
ako	29,50	31,50	6,8	24,5	556,3
edesma	4,15	4,03	-2,9	8,9	713,0
olinos	9,95	10,90	9,5	16,6	822,2
érez Companc	17,80	20,50	15,2	58,9	1108,7
obleza Piccardo	25,50	23,00	-9,8	4,5	1229,5
enault	12,43	10,80	-13,1	27,1	958,8
omedio bursátil			**0,7**	**23,5**	**697,3**

TELECOMUNICACIONES

FUERA DE CONTROL

Sin un organismo autárquico de control ni un marco regulatorio con fuerza jurídica, el sector de las telecomunicaciones deja desamparado a su eslabón más débil: el usuario.

(Por David Alperín) Durante los últimos 40 años el servicio de telecomunicaciones fue prestado en la Argentina por una empresa estatal —ENTel—, una privada —CAT— y cooperativas telefónicas, mientras que la política del sector y el control de dichas empresas era responsabilidad de la Secretaría de Comunicaciones.

Este esquema no funcionó adecuadamente en la práctica, entre otros motivos porque el órgano político fue incapaz de elaborar proyectos de comunicaciones, y cuando lo hizo careció de autoridad para imponerlos. Cabría preguntarse entonces cuáles eran las políticas que implementaban las empresas. Resulta así que éstas no eran otras que aquellas que los intereses de proveedores, sindicatos y fuerzas armadas lograban instaurar. Por ese motivo nunca se privilegió al usuario como fin último del servicio.

Sectores que se habían aprovechado del Estado en beneficio propio iniciaron una ofensiva bajo la premisa falsa de que era grande, fofo e ineficiente, cuando en realidad el Estado estaba vaciado de contenido y según quién ocupara ese vacío era el resultado que se obtenía.

En la mayoría de los países de Europa occidental existen Estados fuertes que fijan las políticas y controlan la prestación del servicio. Este es realizado por empresas estatales con participación accionaria minoritaria del sector privado en forma monopólica.

En Estados Unidos existe un organismo de control muy fuerte, la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC), que fue creada a partir del conjunto de normas y reglamentos que generaba la prestación del servicio en forma monopólica por el sector privado.

Por lo visto, los diferentes modelos tienen en común un ente estatal de control que se caracteriza por su fortaleza, a partir de un Estado que posee una firme autoridad para imponer el interés general por sobre el de las corporaciones, como es el caso de la aplicación de la ley antitrust al monopolio de las comunicaciones, detentado por la ITT en Estados Unidos.

Durante su interpelación en la Comisión de Comunicaciones de la Cámara de Diputados, la ex interventora de ENTel expresaba: "...Desde el momento en que se privatice la Empresa los operadores privados tendrán que estar sujetos a una autoridad de control de carácter autárquico y que se regirá por un marco regulatorio que debe ser promulgado por una ley del Congreso". Mientras que el ingeniero Raúl Otero, secretario de Comunicaciones, manifestaba en la Comision Bicameral de Reforma del Estado: "...En primer lugar debemos crear un órgano de control, y en ese sentido estamos viendo el modelo de Estados Unidos: allí tienen el Comité Federal de Comunicaciones y aquí hemos creado por resolución el Consejo Federal de Comunicaciones, pero éste tendrá que ser aprobado por ley. Todos los grupos inversores necesitan la seguridad jurídica que brinda la ley, de modo que aquí la transformación del Estado es una nueva ley de Telecomunicaciones, antes del traspaso de ENTel al sector privado".

El modelo elegido por el Gobierno otorga al sector privado la operación del servicio básico de telecomunicaciones en carácter monopólico, dividido en dos regiones: dejando en competencia los servicios de valor agregado (transmisión de datos, facsímil, télex, telefonía móvil, móvil marítimo) reservándose el Estado el control de los operadores a través de la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CNT).

A diferencia de la Comisión Federal de Comunicaciones de Estados Unidos, la CNT se crea vaciada de normas y reglamentos, ya que los existentes no contemplan los controles necesarios para la nueva situación.

Esto es corroborado hoy por los hechos. Las condiciones que exigía la ingeniera Alsogaray en la Comisión de Comunicaciones no se han cumplido, dado que la autoridad de control no es autárquica al no haber sido creada por una ley de la Nación; por lo tanto, está subordinada en su accionar y en sus recursos financieros al Poder Ejecutivo.

Por otra parte, el marco regulatorio existente —Ley 19.798, modificada por el Decreto 62/90— no cuenta con el apoyo jurídico de una ley del Congreso y, dadas las expresiones del secretario de Comunicaciones, cabría pensar que el Poder Ejecutivo no tiene interés en producir la transformación que pregona al no haber enviado ningún proyecto de ley de telecomunicaciones que legalice este modelo.

La situación creada alrededor del organismo de control y del marco regulatorio explica por qué hoy más que nunca en el sector de las telecomunicaciones existe un vacío de poder, quedando los más débiles (usuarios) sometidos al arbitrio de los sectores más fuertes (operadores).

Más allá de considerar que el modelo aplicado por este gobierno para mejorar el servicio de telecomunicaciones sea bueno o malo, deberíamos preguntarnos, en base a los elementos expuestos, si es el más adecuado a nuestra realidad.

REPORTAJE

Día del Seguro

PRIMERO DESMALEZAR

El titular de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros, Daniel Salazar, sostuvo en un reportaje con CASH que el mercado se ampliará pero sufriendo una fuerte reconversión. Algunos se expanden y otros temen por su futuro al celebrar el Día del Seguro.

(Por Jorge Luis Velázquez) ''Muchas empresas no podrán soportar la reconversión y tendrán que cerrar'', sentenció Daniel Salazar, presidente de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros, entidad que agrupa a la mayor cantidad de empresas del sector. Pese a ese crudo diagnóstico mantiene una visión optimista del desarrollo del mercado asegurador. Defensor de la desmonopolización y de la desregulación de la actividad, reniega de todos modos del modelo chileno porque conduce a la desnacionalización de las compañías. ''Es necesario que el Estado fije antes de fin de año reglas de juego claras para un mercado libre'', pidió durante la entrevista con CASH.

—La situación es de cambio profundo en las bases del negocio. El sistema, tal como funcionó hasta ahora, está totalmente quebrado. El modelo basado en un reaseguro monopólico estatal se agotó. Es imposible restablecerlo, ¿quién va poner los 1000 millones de dólares para sanear el INDER a sabiendas de que volvería a quebrar en muy poco tiempo?

—¿La desmonopolización es la única alternativa?

—Estoy totalmente convencido. De todos modos, creo conveniente que exista una actividad reaseguradora argentina, sin monopolios ni privilegios.

—Esta situación de ''cambio profundo'' significa un mercado que se achica.

—No, por el contrario, se agranda. La recesión económica achicó la actividad aseguradora. El monopolio y el control estatal nivelaron hacia abajo, alentando la creación de empresas sin capacidad técnica ni comercial, mediocres, sin creatividad. Ser más o menos capaz no se reflejaba en los resultados de los negocios, sino que dependía de andar bien con los funcionarios de turno.

—Entonces, ¿cómo crece el mercado?

—Si el programa económico logra controlar definitivamente la inflación, la desregulación y la desmonopolización permitirán sumar por expansión del mercado. Las perspectivas para el mediano plazo son excelentes.

—Y mientras, ¿qué pasará?

—Hay muchas empresas que no podrán seguir en el mercado porque no tienen condiciones financieras o patrimoniales, o porque no tienen un management adecuado. Es lógico esperar que ocurran algunas caídas de compañías.

—¿No hay riesgo de concentración del mercado?

—Los sectores empresarios, del trabajo y el Estado deberán acordar reglas de juego claras. A partir de allí los empresarios sabrán qué hacer. Desaparecerán compañías, pero habrá fusiones, consolidación de empresas y capitales nuevos. Así el costo será menor, pero es inevitable, como en toda reconversión. No se puede salir del caos sin costo. Eso es impensable. Las compañías ineficientes tendrán que desaparecer como sucede en cualquier actividad.

—¿No teme a la concentración?

—Más me preocupa la desnacionalización, que seguramente se va a producir. Hay que evitar que aquí se repita el proceso chileno que tuvo una desnacionalización casi total. La mayoría de las compañías chilenas son extranjeras. En la Argentina, a través de reglas de juego claras, se debe hacer todo lo posible para mantener un seguro privado nacional. Y me gustaría que en el mediano plazo haya un reaseguro argentino a través de la asociación de varios inversores, ya que no creo que haya capitales individuales suficientes para hacerlo.

—¿No cree que la desmonopolización del reaseguro alienta la fuga de capitales?

—Creo que no. Ese es un argumento, discutible, que alguna vez se utilizó para justificar el monopolio estatal. Las modalidades con que opera actualmente el reaseguro internacional hacen mucho más difícil la fuga de capitales. Lo que es importante es evitar la desnacionalización del seguro, preservando a las empresas argentinas, sin privilegios especiales.

EL REPARTO DE LA TORTA

(Enero/marzo 1991 - en %)

1	Caja Nacional de Ahorro	16,4
2	Omega	3,6
3	Sud America Vida	3,3
4	San Cristóbal	3,1
5	La Buenos Aires	3,1
6	B. Rivadavia	2,9
7	Sancor	2,7
8	Segunda	2,7
9	Belgrano	2,4
10	Federación Patronal	1,6

Fuente: Superintendencia de Seguros.

RANKING MUNDIAL DE REASEGUROS

Puesto	Nombre	Primas 1989 (U$S millones)
1	Munich Re (Alemania)	6457,6
2	Swiss Re (Suiza)	2499,1
3	General Re (EE.UU.)	1736,2
4	Skandia Int. (Suecia)	1552,5
5	Cologne Re (Alemania)	1428,2
6	Hannover Re & Heisen (Alemania)	1267,2
7	Generali Trieste (Italia)	1233,8
8	Gerling Globale Re Group (Alemania)	1139,1
9	Employers Re (EE.UU.)	1099,3
10	M&G Re Londres (Inglaterra)	1061,3

Fuente: Mercado.

DISPAREN SOBRE EL INDER

(Por J.L.V.) La privatización del Instituto Nacional del Reaseguro (INDER) no levanta tanta polémica en el sector. Las controversias de otras épocas sobre la mejor forma de evitar que la quiebra del INDER arrastre a todo el mercado, quedaron reducidas a discusiones sobre cuestiones instrumentales después de que el Gobierno transformó su propuesta en decretos y proyectos de ley.

La posición del Ministerio de Economía se resume en la desomonopolización gradual del reaseguro, la privatización del INDER y la aplicación de un impuesto sobre las primas de seguros que duplica los valores actuales. Esos fondos serán utilizados para cumplir con las deudas del INDER con los privados y evitar el efecto cascada de la cesación del pago de siniestros.

Las entidades empresarias, por su parte, tanto la Asociación, que nuclea a las sociedades anónimas de origen nacional, como las que agrupan a las cooperativas y la que representa a las sucursales locales de compañías multinacionales, plantean divergencias mínimas vinculadas con la duración y alcances del impuesto sobre las primas. También hay enfoques distintos sobre el futuro del reaseguro, ya que los grupos vinculados con la producción nacional impulsan la creación de un organismo mixto, donde la participación estatal no supere el 20 por ciento.

Finalmente, también expresó su coincidencia el Sindicato de Trabajadores del Seguro, cuyo titular, Ramón Valle, milita en la oficialista CGT-San Martín. Plantea, por ejemplo, que una porción de los fondos destinados a financiar la liquidación del INDER se utilice para las indemnizaciones de los cesantes. Reclama la desmonopolización inmediata del reaseguro y propicia la creación de un ente reasegurador nacional ''con incentivos fiscales que privilegien su presencia en el mercado local''. Este ente debería comenzar a funcionar ''simultáneamente con la finalización de la operatoria del INDER''.

EN EL BOLSILLO

El sueño del pibe

Con nombres de jugadores famosos, las escuelas de fútbol poblaron los parques de Buenos Aires. Para los chicos, deporte; para muchos padres, la ilusión de *salvarse* de la mano de las piernas del nene.

En Parque Norte funciona la escuela de Orlando Gatti. El Loco coordina el centro y está presente todos los días de clase. Como el Parque es propiedad de la Federación de Empleados de Comercio, los asociados al gremio tienen una tarifa diferencial.

Una clase por semana cuesta (a socios) 120.000 australes mensuales; dos, 180.000; tres 240.000. Para los no socios, 280.000, 450.000 y 560.000, respectivamente. Las clases tienen una duración de una hora para los menores de 9 años y de una y media para los mayores. Aceptan alumnos de 5 a 17 años, distribuidos en grupos afines por edad, nivel de juego y tamaño físico. Clases: los martes y jueves por la tarde y los sábados por la mañana.



Ricardo Gareca y Oscar Ruggeri tienen una escuela en el Ateneo Don Bosco, Humboldt y Bolívar, Ramos Mejía. Las clases son los martes y jueves de 18.15 a 19.30 y los miércoles y viernes de 16 a 18 (siempre que no tengan concentración), para niños de 5 a 11 años. Las clases para los chicos de 12 a 16 es de 18.30 a 20.30. Un sábado de cada mes se organizan campeonatos internos y, a partir de mediados de octubre, se arma otra ronda de campeonatos con los alumnos de la escuela de Bilardo.

La matrícula anual cuesta 300.000, que se reduce a 250.000 para los socios del Ateneo. La cuota mensual es de 300.000, y el curso cubre de enero a diciembre. Tiene médico permanente y se filman los partidos para analizarlos los días de lluvia luego de hacer ejercicios en el gimnasio cubierto. La camiseta es gratis, así como una credencial para el alumno y su familia para que pueda verlo en los partidos.

WALKMAN

	Comercio	Precio
Panasonic	Viamonte 1326	U$S 145
General Electric	Uruguay 673	₳ 800.000
Diplomat	Uruguay 673	₳ 150.000
USEF	Uruguay 673	₳ 170.000
Makrosonic	Salguero y Santa Fe	U$S 49
Sound Design	Santa Fe 3616	₳ 890.000
Sony	Santa Fe 3616	U$S 55
Gral Electric	Santa Fe 4436	₳ 330.000
Sharp	Santa Fe 4436	₳ 550.000
Aiwa	Corrientes 1215	U$S 60
Sanyo	Corrientes 1215	U$S 59
Aiwa HSRD3	Corrientes 1215	U$S 169
Aiwa HS100	Uruguay 552	₳ 1.081.200
Philips Moving Sound	Uruguay 552	₳ 1.272.000
Crown	Talcahuano 474	₳ 390.000
Sanyo Sport Stop	Talcahuano 474	U$S 79
Westinghouse	Uruguay 562	₳ 850.000
Panasonic RQ60	Uruguay 562	₳ 1.100.000
All Weather Sport	Tucumán 1422	₳ 490.000
Record	Tucumán 1422	₳ 590.000

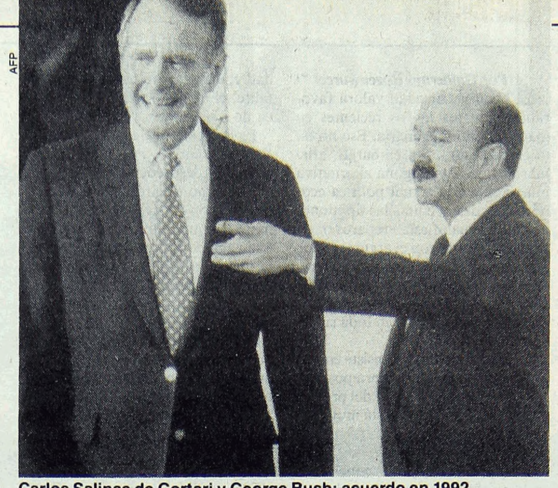
* Todos tienen auriculares incluidos

POR DANIEL SOSA

MUNDO

Los negociadores de México, Canadá y EE.UU. volverán a reunirse la semana próxima para avanzar en las tratativas sobre la zona de libre comercio.

Progresos hacia el mercado desde Alaska al Río Bravo



Carlos Salinas de Gortari y George Bush: acuerdo en 1992.

EL MERCONORTE

La reunión de ministros de Comercio de México, Estados Unidos y Canadá está prevista para el próximo sábado en Zacatecas y allí quedará claro —por si hiciera falta— que las negociaciones para el Acuerdo de Libre Intercambio están llegando a la fase crítica. Si existiera consenso en líneas generales sobre las cuestiones discutidas, los representantes de los tres países podrán iniciar la redacción del texto del acuerdo.

Las tratativas en Zacatecas se concentrarán particularmente en tres áreas decisivas: normas sobre origen (que determinarán lo que constituye un bien norteamericano), procedimientos del mecanismo de solución de controversias comerciales, y el periodo de transición en que los aranceles serán gradualmente eliminados. Sin una coincidencia mínima en esas áreas será necesario un nuevo encuentro, pero los negociadores confían en que la marcha liberalizadora comience a principios del año próximo.

Los tres gobiernos ya hicieron progresos en la cuestión de las normas de origen. La gran mayoría de los productos y bienes será considerada norteamericana si pasa por una modificación lo suficientemente grande en la región como para cambiar su clasificación arancelaria (principio conocido como "salto tarifario"). De ese modo, bolsos mexicanos hechos con cuero chino en máquinas de Taiwán quedarían incluidos en la categoría de "made in América del Norte".

Existen, de todos modos, áreas problemáticas en las que los tres países adoptarán un porcentaje específico de integración, derivado del valor de los materiales regionales más los costos de fabricación local como porcentaje del valor total, para determinar la condición de norteamericano.

Los funcionarios mexicanos sugirieron que sólo aceptarían una disposición de contenido local relativamente elevado para las normas de origen, pues la expectativa es que el país no se transforme en un "trampolín" para la reexportación a otros mercados. "Deberá haber importantes procesos de transformación de productos en nuestro territorio, de manera de generar oportunidades adicionales de empleo", dicen los colaboradores de Carlos Salinas de Gortari.

Otro punto de fricciones en la negociación se concentra en el sector automovilístico. Las tres grandes corporaciones estadounidenses —Ford, General Motors y Chrysler— están insistiendo en un contenido regional del 70 al 80 por ciento, bastante por encima del 50 por ciento que rige en el actual acuerdo entre Estados Unidos y Canadá. Una decisión en tal sentido penalizaría las inversiones no norteamericanas en México y perjudicaría concretamente a las compañías europeas y japonesas que importan gran cantidad de piezas y materiales desde sus casas matrices.

Como muestra de ese tipo, Shoichi Amemiya, director de la Nissan México, dijo que la exigencia del 70 por ciento de origen regional "es totalmente absurda", y anticipó que una medida tal llevaría a una gran declinación de las inversiones niponas en el país. La Nissan está actualmente terminando de montar una planta automotriz en la que invirtió unos mil millones de dólares, por lo que las autoridades mexicanas podrían justificar el reclamo.

Los negociadores revelaron por otra parte que los aranceles sobre bienes serán eliminados en tres etapas: para algunos sectores las tarifas de importación serán llevadas a cero inmediatamente; en otros se contempla una transición que podría llegar a cinco años; y para algunos sectores sensibles se habla de un plazo más largo (10 a 15 años). El jefe de la delegación mexicana, Herminio Blanco, explicó también que la reducción de aranceles no tiene por qué ser simétrica. "Tal vez —dijo— sea mejor para Estados Unidos llevar a cero los aranceles en los sectores en los que el país está preparado para eso aunque nosotros todavía no lo estemos, mientras nosotros podríamos eliminar tarifas en áreas que Estados Unidos desee mantener protegidas aún."

A fines de setiembre, cuando los tres países presentaron sus primeros planes para el desmantelamiento arancelario, la representante comercial estadounidense, Carla Hills, dio a entender que cerca de la mitad de la industria de su país deberá ser protegida durante 10 años. Los mexicanos, en tanto, anticiparon su intención de mantener barreras para el maíz, el arroz y el trigo durante los próximos 15 años.

Las negociaciones sobre reducción de aranceles serán afectadas por el Acuerdo Multifibras, que rige las exportaciones de textiles de los países en desarrollo hacia Estados Unidos y otras naciones desarrolladas.

La industria textil de Estados Unidos no quiere dar apoyo al acuerdo norteamericano de libre comercio mientras no se resuelva la situación de ese acuerdo, prorrogado hasta fines de 1992 y cuyo destino depende del resultado final de la Ronda Uruguay del GATT.

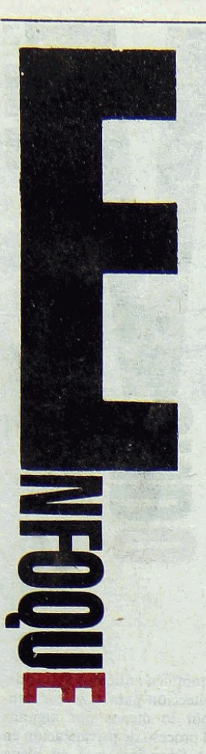
A su vez, los mexicanos están decididos a suprimir los límites a las exportaciones de aproximadamente cuatro mil productos que ingresan al vecino del Norte bajo el Sistema Generalizado de Preferencias. Hasta el momento, los ítem beneficiados por el SGP podían colocarse sin aranceles siempre que se mantuvieran por debajo de un tope, sistema que —según argumentan en México— castiga a los exportadores exitosos.

Los funcionarios del gobierno de Salinas también anticiparon que desean protección para el sector bancario, por lo menos por algunos años. El proceso de privatización en el sector financiero está en plena marcha, por lo que se considera que los nuevos dueños de la banca deben tener tiempo para consolidarse. Pese a estas excepciones, las conversaciones avanzan y "en algún momento del próximo año, posiblemente en el primer semestre, esté concluido el acuerdo", dijo confiado el presidente mexicano.

PERIPLO

RICOS. En Estados Unidos suman 71 las personas con fortuna personal de por lo menos mil millones de dólares, según la lista publicada por la revista *Forbes*, especializada en negocios y temas financieros. El más rico es John Werner Kluge, nacido en Alemania hace 77 años en el seno de una familia pobre, que se radicó en Charlottesville, Virginia. El posee hoy 5900 millones de dólares y sus negocios involucran actividades tan diferentes como la telefonía celular, la productora cinematográfica Orion y el team de básquet Harlem Globetrotters. La lista de *Forbes* tiene 400 nombres que en total disponen de una fortuna de 288 mil millones de dólares, lo que equivale al 6 por ciento del producto bruto norteamericano. En segundo lugar viene William Gates III, con 4800 millones, de Seattle, estado de Washington. Los cinco puestos siguientes son todos de la familia Walton (Sam, Robson, John, Jim y Alice), cuyas actividades se desarrollan en el Oeste y el Medio Oeste del país. Sumada, su riqueza llega a 22 mil millones de dólares.

CONGELAMIENTO. El ministro de Economía de Rumania, Eugen Djmarescu, congeló hasta abril del año próximo los precios de productos esenciales (pan, leche, aceite de cocina, azúcar, carne, energía, transporte público y alquileres) para suavizar la transición hacia un régimen de mercado. Esos ítem fueron los únicos excluidos de las reformas que liberaron los precios y provocaron una inflación cercana al 200 por ciento anual. La decisión fue en buena medida provocada por la violenta protesta de los mineros del carbón que obligaron a renunciar a fines del mes pasado al primer ministro Petre Roman.



*(Por Guillermo Rozenwurcel *)*

Toda la sociedad valora favorablemente los logros recientes en materia antiinflacionaria. Eso no está en discusión. Sin embargo, afirmar que no hay ninguna alternativa imaginable a la actual política económica y descacreditar las opiniones de quienes manifiestan reparos o críticas a la misma con el argumento de que amenazan la estabilidad es un recurso inaceptable, porque tiende a eludir la confrontación de ideas, ingrediente insustituible en toda sociedad democrática.

Desde el Gobierno se insiste en que todo va de la mejor manera posible, que la solución definitiva del problema de la deuda externa está muy próxima, que el proceso de reforma del Estado y las privatizaciones están muy avanzados (estarían concluidas en lo fundamental a fines del '92), que hay dólar a 10.000 para rato (mucho más allá del '95), que la inflación va a bajar a menos del 1 por ciento mensual y que en breve la economía va a estar creciendo al 10 por ciento anual.

Curiosamente, la sensación térmica para la sociedad, al menos para buena parte de ella, es que por diversos factores el ajuste comienza a revelar ya no sólo los dulces frutos de la estabilidad sino también los frutos amargos del cierre de fuentes de trabajo y de la incertidumbre sobre los ingresos futuros.

En este sentido, y sin que ello signifique hacer vaticinios apocalípticos, cualquier analista que enfoque la coyuntura sin compromisos detectará al menos cuatro problemas en la marcha de la economía: el atraso cambiario, la precariedad del ajuste fiscal (que entre otras cosas amenaza con demorar el crédito de facilidades extendidas del FMI y el eventual ingreso al Plan Brady), la escasa respuesta que hasta el momento ha mostrado la tasa de inversión al nuevo contexto de relativa estabilidad y, último pero no menos importante, el impacto social de la política de ajuste.

Es evidente que esta última cuestión, que entre otras cosas puso de relieve la despreocupación con que el Gobierno encaró el tema y la improvisación de sus propuestas en la materia (que siempre parecen estar a la zaga de los acontecimientos) es la que ha adquirido mayor visibilidad en las últimas semanas.

No es menos cierto, sin embargo, que las primeras tres son también cuestiones relevantes que sería bueno discutir antes de que se transformen en problemas más graves. Quiero resaltar el aspecto cambiario.

Es un hecho que la balanza comercial muestra una tendencia desfavorable y puede volverse deficitaria en un futuro próximo. Hay coincidencias generalizadas en atribuir al atraso cambiario buena parte de la responsabilidad por esta evolución. También se reconoce que la misma es una mala señal desde el punto de vista de las expectativas de los agentes económicos.

No obstante, hay quienes afirman que todo eso es irrelevante porque en el actual contexto las divisas que el Banco Central esté en condiciones de comprar dependerán exclusivamente de dos factores: el superávit fiscal que el Gobierno esté en condiciones de generar (antes del pago de intereses correspondientes a la deuda pública externa) y la marcha del proceso de remonetización.

Dejando de lado los incentivos desfavorables de largo plazo del atraso cambiario sobre las decisiones de nuevas inversiones, eso es falso por dos razones. En primer lugar, en el presente contexto de apertura económica, el deterioro de la balanza comercial inducido por el atraso cambiario tendrá fuertes efectos recesivos, que conspirarán contra el ajuste fiscal afectando negativamente la recaudación tributaria.

En segundo lugar, los ingresos de capitales que permitirían al Banco Central ejercer su capacidad de compra de divisas posibilitada por el superávit fiscal no son en absoluto independientes de las expectativas relativas a la evolución futura de los saldos comerciales que, como se reconoció más arriba, no son favorables. No puede descartarse por lo tanto, que como ya ocurrió en otras oportunidades, el flujo de los movimientos de capital se revierta justo cuando los ingresos se vuelvan más necesarios, es decir cuando aparezca el déficit comercial.

Si esto es así, el atraso cambiario es realmente un problema importante. Una segunda cuestión, independiente de la anterior, es si el atraso puede corregirse apelando a la política cambiaria. Muchos economistas dudan legítimamente de esa posibilidad, porque después de las experiencias hiperinflacionarias y del compromiso de la convertibilidad resulta difícil predecir las reacciones de los agentes económicos frente a una modificación del tipo de cambio.

Al respecto cabe recordar, sin embargo, que la experiencia de la década del '80 revela no sólo la amplia variabilidad del tipo de cambio real sino también la capacidad (para bien o para mal) que ha tenido la política económica para incidir sobre esa variable. Por otra parte, en ésta como en otras cuestiones, la política económica no debe renunciar a su capacidad de coordinar las acciones privadas. En este sentido, esperar que la mejora del tipo de cambio real se produzca a través de una deflación espontánea de precios o por mejoras en la productividad puede llevar demasiado tiempo y, por eso mismo, ser una estrategia autodestructiva. La adopción de una política cambiaria más realista, en cambio, puede ser una mejor alternativa.

** Economista del CEDES.*

BANCO DE DATOS

TEXTILES

La avalancha de importados está copando las vidrieras de los comercios, descolocando a los industriales locales. El mes pasado se compraron productos textiles del exterior en una magnitud pocas veces registrada: se importó por un monto de 37,1 millones de dólares, lo que representó el 32,4 por ciento de la producción interna. Según las proyecciones realizadas por la Asociación de Industriales Textiles Argentinos, las importaciones totales de este año significarán el 24,3 por ciento de la producción doméstica. La composición de esas compras exhibe un sesgo regresivo, pues las importaciones de materias primas (fibras) bajó 15,9 por ciento respecto del año anterior, mientras que las de productos terminados aumentó el impresionante 1468,9 por ciento. Los industriales estiman que este año se importarán 77,7 millones de dólares de manufacturas textiles: en 1990 estas compras sólo alcanzaron a 5,4 millones de dólares.

FMI

Los técnicos del organismo financiero internacional volvieron a demostrar en la Asamblea del FMI, realizada la última semana en Bangkok, Tailandia, que son un hueso difícil de roer: la Argentina tendrá que seguir haciendo muy buena letra antes de entrar en el selecto grupo de países que posean el crédito de facilidades extendidas de tres años de plazo. Sólo cinco países tienen en la actualidad este ansiado préstamo, el cual abre la puerta al Plan Brady: Hungría (1114 millones de dólares), México (3263), Polonia (1224), Túnez (207) y Venezuela (3857 millones de dólares).

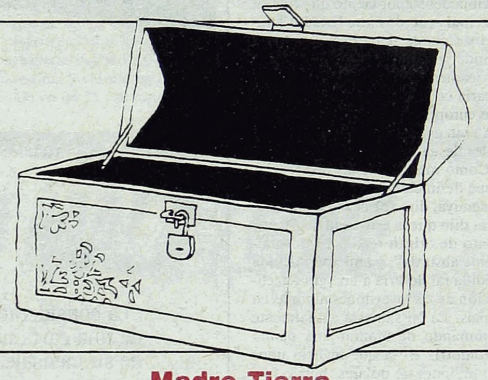
GAROVAGLIO

La expansión del mercado bursátil permite obtener fenomenales ganancias especulativas y, además, facilita a los grupos económicos, que tienen ubicadas en el panel líder a sus principales empresas, ampliar sus negocios mediante la absorción de fondos del recinto con el lanzamiento de suscripciones de acciones. El grupo Zorraquín, que cotiza a Ipako y a Garovaglio, llamó a suscribir 100.000 acciones (valor nominal 10.000 australes cada una) de esta última empresa, lo que le reportará un poco más de 20 millones de dólares. Los fondos de esta suscripción servirán para modificar la estructura financiera de aquella sociedad de los Zorraquín, bajando el nivel de su endeudamiento, y también para ampliar su participación en el negocio de seguro a través de su compañía controlada Interamericana, que concentra primas anuales por 15 millones de dólares.

FERIA

El Banco de la Provincia de Buenos Aires tiene a su cargo la organización del pabellón argentino de la 11ª Feria Comercial Internacional de Lagos, Nigeria. El encuentro de empresarios se realizará del 1° al 10 de noviembre y participarán 25 firmas comerciales con stands propios y otras 30 mediante la presentación de catálogos con sus ofertas exportables.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Madre Patria

¡Tierra!, decían de lejos. *¡Oro!*, dijeron de cerca, viendo a los indígenas, que desconocían el valor del oro, al que cambiaban por cualquier cosa. El Almirante prohibió ese cambio abusivo: "Yo defendí que no se les diese cosas tan viles como pedazos de escudillas rotas y pedazos de vidrio rotos y cabos de agujetas; aunque cuando ellos esto podían llevar les parecía haber la mejor joya del mundo; que se acertó haber un marinero, por una agujeta, de oro peso de dos castellanos y medio; y otros, de otras cosas, que muy menos valían, mucho más. Ya por blancas nuevas daban por ellas cuanto tenían, aunque fuesen dos ni tres castellanos de oro, o una arroba o dos de algodón filado. Fasta los pedazos de los arcos rotos de las pipas tomaban, y daban lo que tenían *como bestias*; así me pareció mal, e yo lo defendí". Este episodio solía citarse como caso de transgresión al código de equidad, base del mercado y la personalidad mercantil, y por la intervención correctiva de Colón. Nada más erróneo. ¿Acaso aquellos marineros traían consigo valores iguales al oro que pensaban obtener? Nadie buscaba un intercambio que no fuera desigual.

Hallar oro era la divisa de Colón, desde el primer día: "Y yo estaba atento y trabajaba de saber si había oro —escribía en su *Diario*—. Determiné ir a buscar el oro y piedras preciosas (13 oct.)... por saber si allí había oro (15 oct.)... andar muchas islas para fallar oro... En esta isla o cerca de ella hay mina de oro... hallé Samaot que es la isla o ciudad adonde es el oro (16 oct.)... había un pedazo de oro que sería como la mitad de un castellano (17 oct.)... el rey va vestido y trae sobre sí mucho oro... fallando adonde haya oro me detendré fasta que yo haya de ello cuanto pudiere; no fago sino andar para ver de topar en ello (19 oct.)".

No halló el oro, pero exigió a los indios tributos en oro. Unos protestaron, por no poseerlo, y ofrecieron labrar la tierra; sólo obtuvieron una reducción del tributo. Y en el siglo XVI América se incorporó al Primer Mundo: fue repartida, dándose el control político a virreyes y el económico a empresarios privados (colonos, encomenderos). Produjo 300 toneladas de oro, y 200 pasaron a España. Esta, como madre abusiva, la mantuvo en permanente dependencia, negándole industrias, ciencias y tecnología. Vino la Independencia, y la nueva madre no vaciló en hacer desmantelar la siderurgia del Paraguay, exterminar al indígena pampeano, sitiar Venezuela para cobrar su deuda externa. Luego tuvimos otra madre y nuevos virreyes y nuevos encomenderos, otra deuda externa y otros desmantelamientos, la misma represión. Pero esa ya es historia actual.

Madre Tierra

Madre-materia, el doble significado de la raíz indoeuropea *mater*, de la que derivan tantas imágenes, historias y creencias referentes a la tierra como fuente —madre— de materias primas: la ganadería, agricultura, silvicultura, caza, pesca y minería extraen de la naturaleza materia nueva y aportan los insumos de la industria. "El trabajo —decía Petty, *A Treatise of Taxes and Contributions*, 1662— es el padre y el principio activo de la riqueza, así como la tierra es la madre." Tal vez tenía en cuenta el principio de Aristóteles sobre generación de los seres vivos, en virtud del cual la madre aporta la materia del nuevo ser y el padre su forma.

La agricultura, entre los sectores primarios, fue la actividad distinguida por los estudiosos, llegándose a formar de ella sistemas de economía política, como la Fisiocracia. La tierra, que engendra materia alimenticia y es sustento del trabajo, fue puesta bajo la advocación de diosas madres: Demeter, Ceres. Y por estas latitudes, la Pacha Mama. El nombre mismo *Demeter* viene de *mater: meter*, madre; *deai*, cebada; de donde, según Frazer, era la "madre de la cebada" o "madre del cereal". Ella engendró a Plutos, representativo de los dones abundantes de la tierra, o riqueza.

"¿Y esto qué es?" (*man ha?*) se preguntaban los israelitas, al ver sobre la tierra un manto de escamas, delgado como escarcha. Era el alimento milagroso que Dios les enviaba. Con una condición: "Recoged de él cada uno según su propio apetito"; "Nadie deje de ello para la mañana siguiente". Mas algunos desobedecieron y guardaron para después, "pero crió gusanos y hedió". Igual restricción aparece en la mitología griega. Según Calímaco, Erysichthon ("expoliador del suelo") cultivaba y cosechaba la tierra, procurando apurar las cosechas en lugar de permitirles madurar naturalmente, lo que enojó a Demeter, quien lo condenó a sufrir una terrible hambre. También el culto de la Pacha Mama condenaba la excesiva extracción de producciones del suelo, por implicar una desconfianza hacia la capacidad nutricia de la madre tierra. Tales mitos condenaban la sobreutilización del suelo en nombre de un interés particular. Es ligereza considerarlos meras creencias de pueblos primitivos, vista la magnitud de la erosión del suelo en nuestra área pampeana, por la sobreexplotación que está asociada con el régimen de arrendamientos rurales. O el cáncer de pulmón que para el planeta representa el talado de la selva amazónica, realizado en homenaje a la inserción en el Primer Mundo, el pago de la deuda externa y el crecimiento de la empresa privada.

